

UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE COMILLAS ICAI- ICADE
MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y PROCURA



TRABAJO DE FIN DE MÁSTER
CASO PRÁCTICO RELACIONES JURÍDICO- PRIVADAS + PROCURA
PRESENTADO POR PAULA ALABORT GÁRATE
CURSO ACADÉMICO 2024/ 2025

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....3

CUESTIONES PLANTEADAS

- 1. ¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades respecto de la adquisición directa de los Edificios?
¿Qué protecciones habría que prever en el Contrato Privado de Compraventa respecto de las participaciones sociales de las Sociedades que no serían relevantes en el Contrato Privado de Compraventa respecto de los Edificios?..... 4- 9**
- 2. ¿Qué documentación sería necesario revisar en caso de compraventa de las Sociedades que no sería necesario revisar en caso de compraventa directa de los Edificios?..... 9- 12**
- 3. ¿Quién(es) sería(n) la(s) contraparte (s) de Grupo Española de Edificios en el Contrato Privado de Compraventa de las participaciones sociales de las Sociedades y en el Contrato Privado de Compraventa de los Edificios?
.....12- 15**
- 4. ¿Cómo habría que definir el precio de la operación en el supuesto de transmisión de las Sociedades frente al supuesto de transmisión directa de los Edificios?..... 16-18**
- 5. ¿Qué hitos habría que definir en el Contrato Privado de Compraventa en relación con la definición de la finalización de la promoción de los Edificios? Aparte de la finalización de la promoción de los Edificios por parte del Vendedor, ¿qué otros requisitos deberíamos exigir en el Contrato Privado de Compraventa a (cada) vendedor que cumpliera para que procediese el otorgamiento de la escritura de compraventa de las participaciones de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios?..... 18- 21**
- 6. ¿Cuáles licencias sería razonable exigir a la (s) parte (s) vendedora (s) en relación con los Edificios (teniendo en cuenta que están situados en el municipio de Barcelona)?..... 21- 23**

7. ¿Qué garantías serían razonables exigir a la (s) parte(s) vendedora (s) para garantizar nuestra obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios, una vez cumplidos los requisitos acordados en el Contrato Privado de Compraventa?.....	23- 26
8. En caso de incumplimiento de Grupo Española de Oficinas de su obligación de otorgar la documentación correspondiente para la compraventa de las Sociedades o, en su caso, los Edificios, ¿qué remedios tendría(n) la(s) parte(s) vendedora(s) frente a la parte compradora?.....	26- 29
9. ¿ Qué penalizaciones sería razonable que Grupo Española de Oficinas exigiera a la(s) parte(s) vendedora(s) para incluir en el Contrato Privado de Compraventa a los efectos de resarcir los daños en que incurra en caso de la no finalización de la promoción de los Edificios por la(s) parte(s) vendedora(s) en el plazo acordado de dieciocho (18) meses? ¿Y para el caso de no comparecencia de la(s) parte(s) vendedora(s) para la transmisión de las Sociedades o los Edificios una vez finalizada la promoción de los Edificios.....	30- 32
10. El cliente nos traslada que ha llegado a sus oídos que una de las fincas registrales sobre las que se construirá uno de los Edificios tiene una anotación preventiva de embargo. Aunque cree que la deuda esta liquidada, quiere saber si se podría cancelar dicha anotación y en su caso que procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.....	32- 34
11. ¿Podría el procurador realizar dichos trámites?.....	35
CONCLUSIONES.....	36- 39
BIBLIOGRAFÍA.....	40

INTRODUCCIÓN

La adquisición de activos inmobiliarios constituye una de las operaciones más complejas y estratégicas en el ámbito de la inversión empresarial, especialmente cuando se trata de proyectos de gran envergadura, como los complejos de oficinas.

En el contexto actual, los actores inmobiliarios deben realizar un análisis exhaustivo de las estructuras legales y fiscales de las transacciones, dado que cada modalidad de adquisición puede implicar riesgos, beneficios y protecciones contractuales muy diferentes.

Este informe legal, tiene como objetivo analizar las distintas opciones disponibles para la adquisición de un complejo inmobiliario en desarrollo, con un enfoque particular en dos posibles procedimientos de transacción:

- A. La compra directa de los Edificios de oficinas.
- B. La adquisición indirecta mediante la compra de participaciones sociales en las Sociedades promotoras del proyecto.

El caso práctico objeto de estudio en este informe es el Complejo de Oficinas en Barcelona, promovido por Metalia Capital y compuesto por tres Edificios de oficinas.

Grupo Española de Oficinas ha mostrado interés en adquirir dicho complejo, pero aún no ha tomado una decisión sobre la modalidad de adquisición que mejor se ajusta a sus necesidades. La elección entre la compra directa de los inmuebles o la compra de participaciones sociales en las Sociedades promotoras no solo influye en el precio y la estructura fiscal de la operación, sino que también tiene implicaciones en cuanto a los riesgos inherentes, la gestión futura de los activos y las garantías necesarias para proteger a las partes involucradas.

Este informe legal, solicitado por Grupo Española de Oficinas, se presenta como respuesta a la consulta realizada por la empresa, con el fin de proporcionar un análisis detallado de las ventajas y desventajas de cada opción. Además, se examinará a lo largo del mismo, las protecciones contractuales que deben contemplarse en el contrato privado de compraventa para así poder mitigar los riesgos asociados a cada modalidad de transacción.

El objetivo de este informe es ofrecer una orientación clara y fundamentada para que Grupo Española de Oficinas pueda tomar la decisión más adecuada en función de sus objetivos.

CUESTIONES PLANTEADAS

1. ¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades respecto de la adquisición directa de los Edificios?

¿Qué protecciones habría que prever en el Contrato Privado de Compraventa respecto de las participaciones sociales de las Sociedades que no serían relevantes en el Contrato Privado de Compraventa respecto de los Edificios?

En esta primera cuestión planteada por Grupo Española de Oficinas, nos vamos a centrar en las ventajas e inconvenientes que conllevan la adquisición de las participaciones sociales respecto de la adquisición directa de los Edificios, subsidiariamente vamos a especificar las protecciones que debe llevar dicho procedimiento.

Antes de entrar en materia cabe destacar que la decisión de optar por la adquisición de participaciones sociales en las Sociedades promotoras de un complejo inmobiliario frente a la compra directa de los edificios que lo componen es una cuestión fundamental que afecta a diferentes dimensiones de la operación, tales como, la estructura fiscal, los riesgos legales, la complejidad de la transacción y las garantías necesarias para ambas partes.

Este análisis detallado que a continuación vamos a detallar es crucial, no solo para la optimización de la inversión, sino también para asegurar que las partes implicadas en la transacción se encuentran protegidas ante cualquier posible contingencia. En este contexto, tal y como antes hemos adelantado, procedemos a comparar las ventajas e inconvenientes de ambas modalidades de adquisición planteadas en esta primera cuestión del informe legal.

Para su desarrollo, vamos a dividirla en dos grandes epígrafes:

Adquisición de participaciones sociales de las Sociedades promotoras.

En primer lugar, vamos a desarrollar las **ventajas**:

1. **Estructura fiscal favorable:** La adquisición de participaciones sociales presenta ventajas fiscales significativas.

En primer lugar, no se encuentra sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), que en el caso de la compraventa de los Edificios sería aplicable al tipo general del 21% o

al tipo reducido del 10% si los inmuebles están en construcción, situación en la que nos encontramos, y por ende, debemos tener en cuenta.

Además, esta operación no está sujeta al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), lo que reduce significativamente la carga fiscal que tendría que asumir el comprador en comparación con la compra directa de los inmuebles. Este factor es particularmente relevante cuando el precio de la operación es elevado, como es el caso en el supuesto de la compra del Complejo, cuyo valor total asciende a 180.000.00 €.

2. **Adquisición de una estructura operativa completa:** al adquirir las participaciones sociales, no solo se adquiere la propiedad de los Edificios, sino también el control de las Sociedades promotoras, que podrían incluir contratos existentes, relaciones con los proveedores, licencias y permisos ya obtenidos, así como activos intangibles.

Esto facilita la continuidad operativa, ya que no es necesario iniciar procedimientos administrativos de nuevo para la obtención de permisos y licencias.

Además, el comprador asume la capacidad de gestionar de manera directa la operativa de las Sociedades involucradas en la promoción.

3. **Posibilidad de asumir sinergias y optimización de gestión,** es decir, la adquisición de participaciones puede permitir la consolidación de las operaciones, la optimización de la estructura societaria y la integración de las actividades inmobiliarias de forma eficiente.

Esto puede ser particularmente atractivo para el comprador si tiene la intención de expandir su negocio o gestionar múltiples activos bajo un mismo paraguas corporativo.

En segundo lugar, vamos a abordar los **inconvenientes**:

1. Riesgo de **asunción de pasivos ocultos:** uno de los riesgos más relevantes y significativos al adquirir participaciones sociales es la posibilidad de asumir pasivos ocultos de las Sociedades, tales como deudas no registradas, litigios pendientes o posibles contingencias fiscales, laborales o medioambientales. Esto implica que el comprador no solo está adquiriendo los activos, sino que también se expone a las obligaciones y riesgos inherentes a la sociedad, que podrían no haberse revelado adecuadamente durante el proceso de due diligence.

2. **Complejidad en el proceso de due diligence:** la adquisición de participaciones sociales implica una revisión exhaustiva no solo de los activos inmobiliarios, sino también de los aspectos financieros, fiscales, laborales y operativos de las Sociedades.

Esta revisión es mucho más completa que la de los inmuebles, ya que el comprador debe asegurarse de que la Sociedades no tienen pasivos ocultos ni riesgos laborales que puedan afectar la viabilidad de la operación.

Asimismo, este proceso puede ser costoso, largo y demandante en términos de recursos.

3. **Dependencia de la estructura jurídica de las Sociedades:** al adquirir las participaciones, el comprador se convierte en socio de las Sociedades promotoras, lo que implica que debe asumir la estructura jurídica y los acuerdos internos que tenga cada Sociedad, incluidos los posibles conflictos entre socios o la necesidad de modificar los estatutos.

Para más inri, la operación puede verse afectada por restricciones de transferencia de participaciones o por acuerdos previos entre los socios de estas, pudiendo llegar a complicar la transacción.

La **adquisición directa de los Edificios**, en términos generales es una operación más sencilla desde el punto de vista legal y administrativo.

Empezaremos haciendo un estudio detallado de las **ventajas**:

1. **Simplicidad y clarificación en la operación**, dado que el comprador adquiere directamente los activos (inmuebles), lo cual implica menos complejidad en la documentación y una menor carga de análisis de los antecedentes legales y fiscales que si se adquiriesen las participaciones sociales de las Sociedades, tal y como hemos comentado anteriormente.

Además, la compraventa directa permite evitar la necesidad de revisar el historial y la situación de las Sociedades, limitando el alcance de la due diligence.

2. **Menor exposición a pasivos no relacionados con los inmuebles** ya que al no involucrar la adquisición de una Sociedad, la compraventa directa de los Edificios

reduce el riesgo de asumir pasivos ocultos asociados a las Sociedades, como deudas fiscales, laborales o contables.

Esta opción ofrece mayor seguridad en términos jurídicos al comprador, el cual solo asume los riesgos inherentes a la propiedad de los Edificios, los cuales son más fácilmente auditables y verificables.

3. **Mayor control sobre el activo:** el comprador obtiene control inmediato sobre los Edificios y puede comenzar su explotación o venta sin depender de la estructura societaria o de la gestión de las Sociedades.

Esta opción puede resultar más atractiva si el comprador ya posee la capacidad de gestionar o desarrollar el activo por sí mismo, sin necesidad de integrar o fusionar las operaciones de las Sociedades.

Por otro lado, pasamos a exponer los **inconvenientes**:

1. **Mayor carga fiscal,** como se mencionó anteriormente, la compraventa directa de inmuebles está sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), figuras/ factores que aumentan el coste de la operación.

Esto puede representar un inconveniente considerable si se compara con la adquisición de participaciones, operación no sujeta a estos impuestos.

2. **Procedimientos adicionales para la transferencia de contratos y permisos.** Al tratarse de una operación en la cual se van a comprar los Edificios directamente, el comprador debe llevar a cabo una serie de trámites adicionales para la transferencia de contratos de arrendamientos, licencias de obra y actividad, permisos medioambientales, y otros derechos relacionados con la propiedad (tema abordado a lo largo del presente escrito).

Este inconveniente puede generar demoras y costes adicionales, especialmente si los inmuebles están en desarrollo o tienen contratos vinculados.

3. **Riesgo de no aprovechar las sinergias operativas:** al adquirir los edificios directamente, Grupo Española de Oficinas no se beneficiaría de las sinergias operativas

que podrían derivarse de la adquisición de las sociedades promotoras, lo que podría significar una menor eficiencia en la gestión del activo.

Tras haber analizado las ventajas e inconvenientes en ambos posibles escenarios, pasamos a centrarnos en las protecciones que se deben tener en cuenta a la hora de formalizar el Contrato Privado de Compraventa respecto de las Sociedades y los Edificios.

En el **Contrato de Compraventa** referente a las **participaciones sociales**, hay una serie de **protecciones** a tener en cuentas, las cuáles son:

1. Garantías sobre la situación financiera y legal de las Sociedades, para ello, el contrato debe incluir en una cláusula las declaraciones y garantías sobre el estado financiero y legal de las sociedades, cubriendo posibles pasivos ocultos, deudas no reveladas, y cualquier litigio pendiente que pueda afectar al transcurso/ cierre de la operación.

Además, debe garantizar que las sociedades estén al corriente de sus obligaciones fiscales, laborales o medioambientales.

2. Indemnizaciones por pasivos ocultos, consideramos que es crucial incluir estipulaciones que aseguren la indemnización por parte del vendedor en caso de que surjan pasivos o contingencias no reveladas durante la due diligence.
3. Ajustes de precios basados en contingencias: el contrato debe prever mecanismos de ajuste del precio en función de la identificación de pasivos no revelados o de cualquier modificación en el valor de los activos y pasivos de las Sociedades tras el cierre de la operación.
4. Cláusulas de no competencia y mantenimiento de operaciones, deben de ser previstas, con el único objetivo de impedir a los vendedores que inicien actividades competidoras o desmantelen las operaciones de las Sociedades antes del cierre de la transacción.

Por último, a continuación, especificamos las **protecciones** relativas al **Contrato de Compraventa** de los **Edificios**:

1. Garantías sobre el estado de los inmuebles: el contrato debe garantizar que los Edificios se entregarán libres de cargas y gravámenes, en el estado descrito en los informes de inspección y tasación, conforme con las licencias y permisos exigidos.

2. Garantías sobre el cumplimiento normativo: debe asegurarse que los Edificios cumplen con la normativa urbanística, de seguridad y de habitabilidad, y que se entregarán con todas las licencias y certificados necesarios para su uso.
3. Condiciones de entrega: el contrato debe especificar los plazos y condiciones para la entrega de los Edificios, con cláusulas que estipulan penalizaciones por retrasos o incumplimientos en los plazos de construcción y entrega.

Por ende, la elección entre la adquisición de participaciones sociales de las Sociedades promotoras o la compra directa de los Edificios depende de una serie de factores estratégicos, fiscales y operativos. En ambos casos, es fundamental prever protecciones específicas en el contrato de compraventa que aseguren la correcta ejecución de la operación y protejan al Grupo Española de Oficinas (parte compradora) de posibles contingencias futuras.

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

En este segundo epígrafe, pasamos a analizar detalladamente la documentación a revisar en ambas operaciones, las cuáles debido a la dispar naturaleza jurídica difieren significativamente.

Aun así, ambas comparten ciertos documentos clave relacionados con la propiedad y estado del inmueble. A continuación, abordamos los aspectos específicos de cada una.

En el caso de la **compraventa de las Sociedades**, es esencial comprender que se está adquiriendo un ente jurídico con todos sus derechos y obligaciones, incluyendo la titularidad del Edificio. Por ello, la revisión documental debe ser más exhaustiva, abarcando tanto la situación jurídica como financiera y operativa de las Sociedades. Es necesario revisar:

A. Documentación societaria

- Escrituras de constitución y estatutos sociales de cada una de las Sociedades (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U.) para verificar su estructura y objeto social.
- Libros societarios:

- Libros de actas de las Juntas Generales y del Órgano de Administración.
- Libros registro de socios, para así poder confirmar la titularidad de Metalia Holding y la ausencia de restricciones o gravámenes sobre las participaciones.
- Poderes otorgados por las Sociedades, para confirmar quién está facultado para firmar en representación de estas.
- Certificación de buena standing o vigencia registral en el Registro Mercantil correspondiente,
- Contratos entre Metalia Holding y las Sociedades para comprobar condiciones financieras, aportaciones o limitaciones.

B. Estado financiero

- Cuentas anuales y libros contables de las Sociedades correspondientes a los últimos ejercicios, para identificar posibles riesgos financieros o contingencias no declaradas.
- Certificados de estar al corriente de pago con Hacienda y Seguridad Social.
- Estado de deudas y obligaciones:
 - Préstamos, hipotecas u otras cargas financieras.
 - Créditos pendientes relacionados con los Edificios.
- Pasivos contingentes:
 - Litigios o reclamaciones judiciales o extrajudiciales en curso.
 - Posibles sanciones administrativas o laborales.
- Declaraciones fiscales: impuesto de sociedades, I.V.A., IRPF.

C. Contratos de las Sociedades

- Contratos suscritos por las Sociedades con terceros, incluyendo:
 - Contratos de construcción con los contratistas de los Edificios.

- Contratos de suministro de servicios.
- Contratos de financiación para la promoción de los Edificios.

D. Due Diligence legal y administrativa

- Licencias y autorizaciones de cada Sociedad para la promoción de los Edificios, especialmente permisos de construcción y urbanísticos.
- Propiedad de las fincas registrales, ya que aunque pertenezcan a las Sociedades, se debe confirmar que están libres de cargas.
- Cumplimiento normativo: debemos verificar que las Sociedades han cumplido con todas las normativas administrativas, fiscales y urbanísticas.

E. Implicaciones Fiscales

Por otro lado, en el caso de una compraventa directa de los Edificios, el foco de la revisión documental recae en la propiedad y el estado constructivo de los inmuebles. Por ello, debemos hacer hincapié en los siguientes documentos:

A. Documentos de propiedad

- Escritura de propiedad debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad correspondiente.
- Certificado de cargas y gravámenes.
- Nota simple expedida por el Registro de la Propiedad correspondiente.
- Certificación registral literal expedida por el Registro de la Propiedad correspondiente, todo ello en aras de averiguar el titular.

B. Análisis detallado del estado constructivo

- Informes de finalización de obra, documento que tiene por objeto verificar que se haya tenido en cuenta las disposiciones generales de carácter técnico, administrativo, jurídico, financiero y ambiental que resultan de la aplicación de cada proyecto. El mismo se puede solicitar en el colegio profesional correspondiente.

- Certificado de obra nueva, documento emitido por el director de la obra en el cual se acredita que ha sido ejecutada y concluida conforme a lo previsto en la legislación vigente y el contrato suscrito al efecto.
- Garantías sobre vicios ocultos y seguros de responsabilidad.

C. Aspectos fiscales relevantes

- I.V.A.: 21% para obra en construcción; 10% para obra terminada.
- Actos Jurídicos Documentados (AJD), impuesto que grava los actos formalizados en escrituras públicas. Es un tributo de naturaleza indirecta.

D. Garantías adicionales

En ambas operaciones se comparten ciertos documentos clave entre las partes, tales como las licencias urbanísticas, los informes técnicos sobre el estado del inmueble, y los estudios de mercado que evalúan la viabilidad del proyecto y su potencial de revalorización.

Asimismo, es importante considerar los aspectos fiscales, como el I.V.A. aplicable según el estado de construcción del inmueble, el impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados y, en su caso, el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

En definitiva, mientras que la **compraventa de las Sociedades requiere una revisión integral del ente jurídico y sus operaciones, la compraventa directa de los Edificios se enfoca principalmente en la titularidad, el cumplimiento de normativas constructivas y urbanísticas, y las garantías relacionadas con los inmuebles**. Cada enfoque plantea exigencias documentales y riesgos específicos que deben ser cuidadosamente analizados para asegurar una operación segura y eficiente.¹

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

¹ <https://argaliabogados.com/compraventa-empresas-tributacion-sucesion-empresarial/>

Tras haber entrado en materia, y haber analizado los aspectos más relevantes por los cuales hemos conseguido centrar el objeto de asunto, pasamos a estudiar el marco de la operación planteada para la adquisición del complejo de oficinas situado en la zona 22@ de Barcelona.

Para ello y teniendo en cuenta lo explicado en las anteriores cuestiones, el Grupo Española de Oficinas debe definir si la compraventa se llevará a cabo mediante la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades promotoras (compraventa indirecta) o mediante la adquisición directa de los Edificios. Cada opción no solo tiene implicaciones fiscales y legales distintas, sino que también determina quiénes serán las contrapartes en los respectivos contratos privados de compraventa.

Identificar y situar correctamente a las partes implicadas es esencial para garantizar la seguridad jurídica de la operación, así como para entender las obligaciones y derechos de cada parte en cada tipo de transacción.

En caso de optar por la compraventa indirecta, es decir, la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades promotoras, la contraparte de Grupo Española de Oficinas será Metalia Holding, S.A.

Esto se debe a que Metalia Holding, S.A. es la titular única de las participaciones sociales de las tres Sociedades Promotoras: Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U. Estas Sociedades son las propietarias de las fincas registrales sobre las que se están desarrollando los Edificios del complejo. En este caso, Metalia Holding, S.A. será quien se comprometa a transmitir las participaciones sociales de dichas Sociedades a Grupo Española de Oficinas, cediendo el control de las mismas y, en consecuencia, la titularidad indirecta de los Edificios.

Este tipo de compraventa, al implicar la transmisión de participaciones en el capital social de una entidad, genera una relación contractual en la que las partes involucradas deberán abordar no solo el precio de la adquisición, sino también las condiciones relativas a los derechos y obligaciones derivados de dicha transferencia, así como la posible regulación de aspectos relacionados con la gobernanza y administración de las sociedades en cuestión.

Por el contrario, si la operación reviste de una estructura diferente, como es el caso de la compraventa directa, en la cual se transmiten los Edificios individualmente una vez contemplada su construcción, las contrapartes de Grupo Española de Oficinas serán directamente las tres Sociedades promotoras, es decir:

1. Promotora Deftonia, S.L.U., en relación con el Edificio Deftonia.
2. Promotora Toolania, S.L.U., en relación con el Edificio Toolania.
3. Promotora Ninania, S.L.U., en relación con el Edificio Ninania.

En este escenario, las sociedades promotoras, en su calidad de titulares registrales de las fincas y futuras propietarias de los Edificios una vez finalizados, serán las encargadas de formalizar la transmisión de estos a Grupo Española de Oficinas. Cabe resaltar que esta opción conlleva que la titularidad de los Edificios se transfiera de manera directa, sin que Grupo Española de Oficinas adquiriera participación alguna en las Sociedades promotoras.

Ambos enfoques revisten de diferencias significativas desde el punto de vista jurídico y fiscal, pero aun así coinciden en el que el contrato privado de compraventa debe garantizar que la contraparte tenga plena capacidad para disponer del objeto de la transmisión, siendo éste las participaciones sociales o inmuebles. Además, debe incluirse una previsión de garantías adecuadas para mitigar los riesgos asociados a la operación, como posibles defectos en la construcción, cargas ocultas o incumplimientos fiscales o administrativos.

La identificación de las contrapartes en los contratos privados de compraventa constituye un elemento fundamental en el proceso de adquisición del complejo por parte de Grupo Española de Oficinas. Este aspecto es esencial para asegurar una adecuada estructura jurídica y contractual de la operación, así como para mitigar posibles riesgos legales y económicos que puedan surgir durante el transcurso de la transacción, los cuáles han sido explicados detalladamente con anterioridad.

En conclusión, la identificación adecuada de las contrapartes y el análisis exhaustivo de los distintos marcos contractuales que regulan cada modalidad de compraventa son elementos clave para el éxito de la operación y la reducción de posibles contingencias económicas y jurídicas. Pudiendo así, de esta forma estructurar una transacción sólida, transparente y beneficiosa para todas las partes implicadas.

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

La determinación del precio de una operación puede variar considerablemente dependiendo de si se opta por un supuesto u el otro, es decir, cada enfoque tiene implicaciones legales, fiscales y económicas que deben analizarse con detalle para así poder garantizar que el precio pactado refleja fielmente el valor real de los activos objeto de la operación.

Por todo ello, tal y como estamos exponiendo a lo largo del presente informe legal, pasamos a centrarnos en la cuestión planteada.

En primer lugar, analizaremos lo referente al supuesto de transmisión de las Sociedades, el cual requiere un enfoque que contemple tanto el valor innato de los activos como las implicaciones legales, fiscales y estratégicas asociadas a las Sociedades.

A continuación, detallamos los principales **factores a tener en cuenta a la hora de determinar el precio:**

1. **Valor neto patrimonial de las Sociedades (VNP)**, el mismo se calcula como la diferencia entre los activos y pasivos de cada Sociedad.

Como Activos quedan incluidos el valor del Edificio correspondiente, basado en una valoración técnica actualizada, junto con cualquier otro activo relevante, como derechos, inversiones y reservas líquidas.

Los Pasivos comprenden deudas financieras, obligaciones contractuales y contingencias identificadas, como responsabilidades.

2. **Ajustes por pasivos ocultos y contingencias.**

La evaluación del precio debe incorporar ajustes por posibles contingencias no registradas o pasivos futuros, como reclamaciones legales, deudas fiscales, vicios constructivos, o incumplimientos normativos. Estos riesgos suelen mitigarse mediante cláusulas de ajuste de precio o indemnización en el contrato.

3. **Implicaciones fiscales**, estos beneficios pueden influir en la valoración, permitiendo así ajustes favorables en el precio final.

- Ahorro fiscal: la compraventa de participaciones generalmente, tal y como hemos explicado, no está gravada con I.V.A. ni ITP, lo que puede representar un ahorro en comparación con la transmisión directa de inmuebles.
- Fiscalidad diferida, en relación con las plusvalías generadas pueden diferir dependiendo del régimen fiscal aplicable.

4. Valor estratégico y operativo de las Sociedades.

Más allá del valor contable de los activos y pasivos, el comprador puede atribuir valor adicional a factores estratégicos:

- Estructura contractual, es decir, contratos vigentes con proveedores, clientes o socios que generen ingresos recurrentes junto con una cierta estabilidad.
- Control corporativo, mediante los beneficios derivados del control de la entidad jurídica, como acceso a nuevos mercados u optimización operativa.
- Reputación y trayectoria.

En el caso de la **compraventa directa de los Edificios**, el **precio debe definirse sobre la base de su valoración individual como activos inmobiliarios**. Para ello, es fundamental que el precio refleje el valor de mercado del Edificio, teniendo en cuenta aspectos como su ubicación, el estado de la construcción, las licencias disponibles, sus características técnicas y el potencial de rentabilidad futura, ya sea a través de arrendamiento o ventas.

Además, se deben incorporar los gastos asociados a la construcción, incluyendo en ellos costes asumidos por las Sociedades promotoras para completar los Edificios, agregando un margen razonable de beneficio para el vendedor.

Debemos de tener en cuenta que nos podemos encontrar con un escenario en el cual los Edificios no estén finalizados en el momento de la firma del contrato, por lo cual el precio puede ajustarse en función de los hitos de construcción alcanzados, pudiendo asegurar que el comprador realice los pagos conforme al progreso y entrega efectiva de los Edificios terminados. También debe tenerse en cuenta la fiscalidad de la operación, situación comentada en anteriores cuestiones, costes que pueden influir tanto en el precio final como en las negociaciones entre las partes.

En definitiva, la determinación del precio en una operación de compraventa de Sociedades o activos inmobiliarios depende de diversos factores que van más allá del valor contable de los activos. En ambos casos es fundamental establecer cláusulas de ajustes. esta forma, podremos asegurar que el precio final de la operación refleje fielmente el valor real de los activos y cubra así todas las implicaciones legales y fiscales de la transacción.

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

A continuación, se detallan los hitos y requisitos que podrían incluirse en el Contrato Privado de Compraventa, en relación con la definición de la finalización de la promoción de los Edificios y otros aspectos fundamentales que deben cumplirse para proceder al otorgamiento de la escritura de compraventa de las participaciones de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios. Es esencial que el contrato establezca de manera clara y detallada una serie de hitos y requisitos, con el fin de evitar posibles conflictos futuros y garantizar el estricto cumplimiento de las obligaciones asumidas por las partes involucradas.²

En primer lugar, se debe definir con claridad qué se entiende por **terminación de la promoción**. Normalmente suele abarcar:

- **La conclusión de las obras conforme al proyecto aprobado.**
- **La obtención del Certificado de Final de Obra por parte del arquitecto encargado.**
- **Licencia de Ocupación** (cuestión explicada en la pregunta número seis).

² <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2024/02/04/810011-que-es-un-contrato-de-compraventa-como-funciona-y-que-tipos-hay>

Asimismo, además de la finalización de las obras. El contrato debe prever que el vendedor cumple con todas las normativas legales, en cuanto a la legislación aplicable. En resumen, si el Edificio cumple con las condiciones de habitabilidad.

Por otro lado, debe incluirse una fecha estimada de finalización de la promoción, con la posibilidad de establecer penalizaciones o acuerdos en caso de retrasos injustificados. Junto con las correspondientes garantías relativas a la calidad de la construcción, con la inclusión de una posible garantía decenal sobre vicios o defectos estructurales.

En segundo lugar, pasamos a analizar los **requisitos a exigir para proceder al otorgamiento de la Escritura de Compraventa:**

a. Documentación requerida para la transmisión de participaciones de las Sociedades o de los Edificios.

- Certificados de cumplimiento de todas las obligaciones fiscales y laborales, como los certificados de que no hay deuda alguna con la Seguridad Social y Hacienda, con el objetivo de garantizar que no existen cargas o deudas ocultas.
- Acreditación de la titularidad plena y libre de cargas: el vendedor debe garantizar que las participaciones en las Sociedades o los Edificios están libres de cargas, gravámenes, embargos, litigios o cualquier otro impedimento que pueda afectar al procedimiento de transmisión.
- Certificación sobre el estado urbanístico de los Edificios, ya que debe asegurarse que los inmuebles están al corriente con la normativa urbanística y que no existen problemas legales que pudieran afectar la propiedad.

b. Cumplimiento de los requisitos legales y administrativos, en aras de poder asegurar que todos los permisos y licencias relacionados con la construcción y explotación de los Edificios están en orden y debidamente registrados. Esto incluye licencias, permisos, y cualquier otro documento administrativo necesario.

Por otro lado, y guardando conexión con este epígrafe, el vendedor deberá acreditar que no existen deudas pendientes con contratistas, proveedores, o cualquier otra parte relacionada con la promoción de los Edificios.

c. Condiciones de entrega de los inmuebles.

El contrato debe establecer las condiciones, incluyendo en ellas, el estado de conservación en que se entregarán los Edificios (por ejemplo, con todos los elementos de construcción terminados y sin defectos). También se debe especificar cuándo el modo de entrega de las llaves, y cómo se llevará a cabo el traspaso de posesión de las participaciones en las Sociedades o de los Edificios en cuestión.

- d. **Aseguramiento de la inscripción Registral:** el contrato debe prever que, antes del otorgamiento de la escritura de compraventa, se ha realizado o se realizará la inscripción en el correspondiente Registro de la Propiedad, o en su caso, la inscripción de las participaciones sociales de las correspondientes Sociedades.
- e. **Condiciones de pago, en el contrato se deben detallar las mismas, incluyendo plazos, garantías de pago (tales como avales o cartas de crédito), y cualquier ajuste que deba realizarse en caso de que no se lleguen a cumplir los plazos estipulados o se detecten defectos en la entrega.**³

Ya por último, recomendamos añadir un par de **requisitos adicionales**, los cuales consisten en:

- **Cumplimiento de las obligaciones urbanísticas y medioambientales**, todo ello con el objetivo de asegurarse de que el vendedor ha cumplido con las obligaciones urbanísticas y medioambientales, como la evaluación de impacto medioambiental y el cumplimiento de la normativa de urbanismo, además de la obtención de los certificados necesarios.
- **Condiciones para la cesión o transferencia de participaciones:** en el caso de que el objeto de la compraventa sea la cesión de participaciones de las Sociedades propietarias de los Edificios, el contrato debe regular las condiciones bajo las cuales dicha cesión se va a realizar, garantizando que no existen restricciones o limitaciones que impidan dicha transferencia.

Cabe destacar que la correcta redacción de estos hitos y requisitos es fundamental para garantizar que durante el proceso de compraventa no surjan inconvenientes, protegiendo así los intereses de ambas partes.

³ <https://tramitesjuridicos.com/documentacion-necesaria-para-la-compra-venta-de-un-inmueble/>

Además, recomendamos que el contrato contemple la posibilidad de establecer un mecanismo de resolución de disputas, como un arbitraje, para resolver cualquier disconformidad relacionada con la finalización de la promoción o el cumplimiento de los requisitos establecidos.

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

Teniendo en cuenta la operación en la que nos encontramos, en concreto, una operación de compraventa de inmuebles situados en la ciudad de Barcelona, especialmente cuando se trata de Edificios en desarrollo, es esencial garantizar que las partes involucradas cumplan con todas las normativas urbanísticas, constructivas y de habitabilidad vigentes.

Para ir centrando la cuestión planteada, debemos de ser conscientes de que el proceso de compra de un inmueble en construcción requiere la presentación de una serie de licencias y autorizaciones que aseguren que el incumple cumple con los requisitos legales y técnicos establecidos por las autoridades legales. Estas licencias son fundamentales, en primer lugar, para asegurar la legalidad del proceso, y subsidiariamente para proteger los derechos de los compradores y garantizar la calidad y seguridad de los Edificios.

A continuación, se detallan las **principales licencias y permisos que sería razonable exigir a la parte vendedora:**

1. Licencia urbanística de obra mayor

Esta licencia garantiza que el proyecto ha sido aprobado por el Ayuntamiento de Barcelona y que las obras que se estén realizando cumplen con los requisitos urbanísticos, estructurales y de seguridad establecidos por la normativa local.

Este otorgamiento es indispensable para certificar que la construcción de los Edificios ha sido debidamente autorizada y que se ajusta a las normativas urbanísticas y técnicas vigentes.

Es importante destacar que, sin esta licencia la construcción sería ilegal, lo que podría desembocar en sanciones administrativas y la imposibilidad de registrar los inmuebles en el Registro de la Propiedad.

2. Licencia de primera ocupación

Tiene lugar una vez hayan finalizado las obras de construcción. La misma certifica que los Edificios se encuentran en condiciones adecuadas para ser utilizados conforme al uso previsto, en este caso como oficinas.

Este documento garantiza que la construcción se ajusta al proyecto aprobado inicialmente y cumple con los requisitos técnicos, de seguridad y habitabilidad establecidos.

La licencia de primera ocupación es obligatoria en dos fases del procedimiento, en primer lugar, cuando haya finalizado la obra o, en segundo lugar, cuando el Edificio se encuentra en una fase que permita su utilización.

Sin este documento, no se podrá legalmente ocupar el inmueble.

3. Cédula de habitabilidad

Figura que tiene mayor relevancia en viviendas, pero debe ser verificada si alguno de los espacios tiene uso mixto, es decir, oficinas integradas con viviendas.

Es un documento que certifica que el inmueble cumple con las condiciones mínimas de habitabilidad exigidas por la normativa catalana.

4. Licencias ambientales o sectoriales

Debe ser solicitada en función de qué tipo de actividad se va a desempeñar en el Edificio o el uso que se prevea para el mismo.

La Licencia medioambiental garantiza el cumplimiento de las normativas relativas a la contaminación, gestión de residuos y otras cuestiones medioambientales.

En función de las actividades planificadas en los Edificios, podría ser necesario obtener autorizaciones ambientales o sectoriales específicas. Documento relevante, como hemos comentado anteriormente, si alguno de los Edificios se destina a actividades que requieran medidas especiales, como insonorización, ventilación o gestión de residuos.

5. Certificados técnicos relacionados con la construcción

- Certificado final de obra, emitido por la dirección facultativa, es decir, el arquitecto y el arquitecto técnico, al finalizar las obras, para acreditar que el Edificio ha sido construido conforme al proyecto aprobado.

- Certificado energético: obligatorio en cualquier tipo de transmisión de inmuebles, en el mismo se evalúa la eficiencia energética del Edificio y su impacto ambiental.
- Certificado de accesibilidad.

6. Autorizaciones de instalaciones específicas

- Licencia de instalación de ascensores: dado que los Edificios serán de oficinas, es razonable exigir la licencia que acredite la instalación y homologación de los ascensores.
- Permisos para conexión a redes de suministro, tales como agua, electricidad, gas y telecomunicaciones.⁴

Por todo lo expuesto anteriormente, **recomendamos exigir todas estas licencias y autorizaciones ya que se proporcionan una serie de garantías técnicas y jurídicas al comprador, mediante las cuales se asegura que los Edificios cumplen con las normativas aplicables en Barcelona.**

Asimismo, **protege frente a posibles sanciones administrativas y asegura la viabilidad** de su uso como oficinas junto con su futura comercialización o explotación.

La **falta de alguna de estas licencias debería considerarse un incumplimiento importante** y, en tal caso, deberían preverse cláusulas de garantías o retenciones en el precio de compra hasta la obtención de las mismas. Tal y como explicaremos en la siguiente cuestión.⁵

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

⁴ <https://www.serviciosdac.com/licencias-ayuntamiento-barcelona/>

⁵ <https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramitacion-telematica-de-licencias-de-obra>

En el marco de una operación de compraventa, indistintamente sea de Sociedades o de inmuebles, el contrato es un documento/ acuerdo clave entre las partes involucradas.

En el mismo se establecen los términos y condiciones bajo las cuales se llevará a cabo la transacción, así como las obligaciones de ambas partes.

Por todo ello, tal y como se menciona en la cuestión planteada, resulta razonable exigir a la parte vendedora una serie de garantías que aseguren la ejecución adecuada de sus compromisos.

A continuación, detallamos las garantías que podrían considerarse, con el fin de asegurar la validez y efectividad de otorgar la escritura de compraventa:

Debemos centrar nuestro foco en considerar pactar garantías económicas, ya que mediante ellas buscamos proteger a la parte compradora frente a posibles incumplimientos por parte del vendedora, pudiendo así, asegurar la compensación de los perjuicios derivados de un posible impago.

Es por ello, que existen diversas formas de garantías económicas que pueden ser razonablemente exigibles a la parte vendedora, entre las cuales destacan las siguientes:

El **aval**, en una de las formas más frecuentes de otorgar garantías. Es el más utilizado, ya que viene respaldado por la solvencia financiera de una entidad bancaria y ello garantiza el cobro de las cantidades avaladas. Sin embargo, debemos tener presente que el aval bancario conlleva unos costes de financiación para quien lo aporta.

En aras de que esta figura pueda ser aplicada al presente caso, el mismo, debe garantizar el pago total o parcial del precio acordado (180.000.000 €) una vez finalizada la promoción de los Edificios.

El aval bancario actúa como una garantía de cumplimiento, brindando al comprador una protección adicional ante cualquier incumplimiento por parte del vendedor, sin tener que recurrir a procesos judiciales largos o costosos.⁶

Por todo ello, es recomendable que el aval sea solidario y a primer requerimiento, esto facilitará el cobro de las cantidades garantizadas si llegara a ser necesario ejecutar dicho aval.

⁶ <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/prestamos/que-es-aval-bancario.html>

En segundo lugar, encontramos el **Escrow** (depósito en garantía). Esta figura, para del vendedor supone que el importe total del precio de compraventa acordado, el comprador retendrá la cantidad pagada para así poder garantizar el pago de las garantías otorgadas por el vendedor, y en vez de entregar dicha cantidad al vendedor, la deposita bajo la custodia de un tercero para que lo administre según hayan pactado las partes.⁷

Por otro lado, el comprador también puede exigir un **“seguro de cumplimiento”** contratado por el vendedor, que cubra el riesgo de que este no cumpla con la obligación de otorgar la escritura de compraventa. En caso de que el vendedor no entregue la escritura conforme a lo pactado, el seguro contratado indemnizará al comprador.

Este tipo de garantía otorga una protección financiera al comprador y puede ser especialmente útil cuando el vendedor es una empresa o entidad con solvencia incierta, en concreto, cuando lo que se pretende es asegurar el cumplimiento de la operación en plazos pactados con anterioridad.

Por último, otra de las garantías exigibles es incluir en el contrato de compraventa una **cláusula penal**, que deberá de ser ejecutada en caso de que el vendedor no cumpla con su obligación de otorgar la escritura. Esta penalización puede ser un porcentaje del precio de venta, un monto específico o una cantidad proporcional a los daños y perjuicios que puedan ser causados en caso de incumplimiento.

Por todo ello, cabe resaltar que las garantías económicas exigidas al vendedor deben enfocarse en asegurar que este cumpla con la obligación de otorgar la escritura una vez cumplidos los requisitos establecidos en el contrato de compraventa firmado con anterioridad.⁸

Estas garantías pueden adoptar diversas formas, tal y como hemos visto a lo largo de la exposición de la cuestión. Al incluir estas medidas, Grupo Española de Oficinas podrá estar más tranquilo respecto a la seguridad de la transacción y a la protección de sus propios derechos e intereses.

⁷ <https://alisy.net/es/blog/pagos-escrow>

⁸ <https://gimenez-salinas.es/ma-las-garantias-en-un-contrato-de-compraventa/>

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

En el contexto de un contrato de compraventa, situación que llevamos analizando a lo largo de todo el informe legal, es fundamental que ambas partes, tanto la parte vendedora como la compradora, cumplan con las obligaciones pactadas. Independientemente de ante que tipo de operación nos encontremos, es decir, compraventa de Sociedades o Edificios.

En el caso específico del Grupo Española de Oficinas, en caso de incumplimiento de su obligación de otorgar la documentación correspondiente para la formalización de la compraventa, la parte vendedora dispone de una serie de remedios legales y contractuales. Estos remedios permiten a las mismas, proteger sus intereses y recuperar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento.

A continuación, se detalla de manera estructurada y formal las acciones que la parte vendedora puede emprender, diferenciando entre remedios contractuales y remedios legales, así como estrategias preventivas y consideraciones adicionales:

En primer lugar, destacamos los remedios contractuales, aquellos que las partes vendedoras y compradoras han acordado expresamente en el contrato de compraventa. Tienen un carácter preventivo y correctivo, ya que su principal finalidad es la de garantizar el cumplimiento de las obligaciones por parte del comprador y establecer compensaciones por el incumplimiento.

A continuación explicamos los **dos procedimientos que pueden usar las partes vendedoras en caso de incumplimiento del comprador:**

1. Resolución del contrato por indemnización por daños y perjuicios.

En el caso de incumplimiento grave por parte de Grupo Española de Oficinas, como el hecho de no comparecer para otorgar escritura dentro del plazo acordado, la parte vendedora puede optar por resolver el contrato y reclamar una indemnización por daños y perjuicios. **El artículo 1124 del Código Civil**, *“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.”⁹ el mismo establece la posibilidad de resolver el contrato ante el incumplimiento de una de las partes, siempre que este incumplimiento sea grave y esencial.

Los daños y perjuicios que se pueden reclamar incluyen:

- Pérdidas económicas derivadas de la demora o la imposibilidad de cerrar la venta.
- Gastos incurridos en la promoción, mantenimiento o gestión de los Edificios o Sociedades involucradas.
- Daños reputacionales o comerciales que puedan haber afectado la imagen o la posición del vendedor en el mercado.

2. Ejecución de garantías.

Si el contrato prevé la existencia de garantías, como un aval bancario o un escrow/ depósito en cuenta (figuras explicadas en la cuestión séptima), la parte vendedora tiene el derecho de ejecutarlas para cubrir total o parcialmente los daños sufridos debido al incumplimiento.

Además, en caso de que se hubieran pactado arras confirmatorias o penitenciales, podrán hacer uso de ellas

- Arras confirmatorias: sirven como prueba de que el comprador ha cumplido su obligación inicial.
- Arras penitenciales: en este caso, las arras quedarían a favor de la vendedora como compensación por el incumplimiento del comprador. Además, las arras penitenciales permiten resolver el contrato sin necesidad de demostrar daños adicionales.¹⁰

3. Cláusula Penal.

Si el contrato la incluye, se establecen penalizaciones predefinidas en caso de incumplimiento, que la parte vendedora puede exigir independientemente de los daños reales que puedan haber sufrido. Esta cláusula se utiliza como un remedio adicional que permite a la vendedora obtener

⁹ Real Decreto, de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil, artículo 1124.

¹⁰ <https://www.iberley.es/temas/arras-confirmatorias-penales-y-penitenciales-64241>

una compensación por el incumplimiento sin la necesidad de probar los perjuicios específicos. A veces, puede combinarse con la resolución del contrato.

En segundo lugar, debemos localizar los **remedios legales**, es decir, aquellos no dependientes del contrato. Los mismos, pueden ser invocados independientemente de lo que se haya pactado en el contrato.

1. Ejecución Específica (cumplimiento forzoso).

El artículo 1096 del Código Civil Español establece que la parte vendedora puede solicitar judicialmente el cumplimiento específico del contrato. Esto significa que puede exigir que el Grupo Española de Oficinas cumpla con su obligación de otorgar la escritura de compraventa, siempre que haya cumplido con las condiciones acordadas.

2. Reclamación Judicial de Daños y Perjuicios.

En caso de que el incumplimiento genere pérdidas económicas a la parte vendedora, estas pueden presentar una demanda judicial interponiendo la acción de reclamación. Los daños a los que pueden tener derecho incluyen:

- Gastos directos que hayan sido ocasionados por el incumplimiento, como sobrecostes derivados de la demora.
- Lucro cesante, es decir, el beneficio que las vendedoras dejaron de percibir debido a la venta frustrada de los Edificios o Sociedades.

3. Intereses de Demora.

Si el incumplimiento conlleva retrasos en el pago o en la ejecución de las obligaciones, podrá reclamar intereses de demoras, siempre que así lo establezca el contrato o que el incumplimiento haya causado perjuicios financieros directos,

Estos intereses tienen la finalidad de compensar a las vendedoras por la pérdida temporal de los recursos que estaban destinados a la compraventa.¹¹

¹¹ <https://legemabogados.com/cuales-son-los-intereses-moratorios-por-deudas-entre-empresas/>

En último término, para minimizar el riesgo de incumplimiento y garantizar la protección de los derechos, la parte vendedora debería considerar la inclusión de **ciertas estipulaciones contractuales que actúan como medidas preventivas:**

1. Calendarios de Hitos Claros.

Es recomendable establecer en el contrato plazos bien definidos para la entrega de la documentación y la formalización de la compraventa. De esta manera, la parte vendedora puede asegurarse de que el comprador cumpla con sus obligaciones dentro de un marco temporal claro.

2. Garantías financieras sólidas.

Incluir garantías financieras, como avales bancarios o depósitos en cuentas escrow, puede proporcionar a las vendedoras una fuente de compensación inmediata en caso de incumplimiento. Estas garantías permiten que las partes vendedoras cubran los daños sin depender de un largo proceso judicial.

3. Cláusula de resolución automática.

Incorporar esta tipología de cláusulas en caso de que el comprador no cumpla con sus obligaciones dentro de un plazo específico, es otra estrategia efectiva.

Estas cláusulas permiten a las vendedoras resolver el contrato sin la necesidad de recurrir a procedimientos judiciales.

En definitiva, al momento de elegir el remedio adecuado ante un incumplimiento, la parte vendedora debe tener en cuenta diversos factores que puedan influir en la viabilidad y efectividad de las acciones legales o contractuales.

A continuación, enumeramos los factores a tener en cuenta:

- Naturaleza del incumplimiento: si es total o parcial, y si afecta de manera significativa al objeto del contrato.
- Circunstancia del caso: es importante evaluar si el incumplimiento es intencional o si ha sido causado por razones justificadas,
- Las garantías pactadas en el contrato: la existencia de garantías o acuerdos previos puede influir en la elección del remedio.

En conclusión, la parte vendedora dispone de una amplia variedad de remedios legales y contractuales para hacer frente a un incumplimiento por parte del Grupo Española de Oficinas.

La clave para una gestión efectiva del incumplimiento radica en la planificación preventiva y la correcta aplicación de las acciones establecidas en el contrato y la legislación aplicable.

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

Para ir entrando en materia, debemos tener claro que la inclusión de penalizaciones en un contrato privado de compraventa es una herramienta jurídica clave para poder garantizar el cumplimiento de las obligaciones pactadas entre ambas partes. En el contexto de un acuerdo de compraventa que involucra la construcción de Edificios y la transmisión de Sociedades, las penalizaciones actúan como un mecanismo de protección ante el incumplimiento de plazos, condiciones de entrega o realización de actos que afectan al desarrollo de la operación.

En concreto, cuando el contrato establece un plazo de dieciocho (18) meses para la finalización de la promoción de Edificios es esencial añadir una serie de penalizaciones, las cuales explicaremos a continuación.

El Grupo Española de Oficinas podrá incluir una serie de **penalizaciones que resguarden sus intereses y protejan sus derechos en caso de que la parte vendedora no cumpla con los términos pactados**. Todo ello con el fin de resarcir los daños derivados de los siguientes cumplimientos:

- 1. Incumplimiento en la finalización de la promoción de los Edificios en el plazo acordado.**
 - Penalización económica diaria por retraso entre el 0,1% y 0,3% del precio de cada Edificio por día de retraso.

- Reducción del precio de compraventa, como alternativa o complemento a lo anterior. En vez de por día de retraso por mes de retraso.
- Resolución del contrato por incumplimiento grave.

Si el retraso supera los seis (6) meses, el Grupo Española de Oficinas podrá exigir la resolución del contrato, con derecho a recuperar los pagos adelantados y una indemnización por los daños y perjuicios sufridos.

2. Incumplimiento en la transmisión de las Sociedades o los Edificios una vez finalizada la promoción.

Si la vendedora no cumple con la obligación de transmitir los Edificios o las participaciones de las Sociedades tal y como se había acordado con anterioridad, se establecen las siguientes penalizaciones:

- Cláusula penal fija: lo más conveniente sería fijar una penalización fija del 5% al 10% del precio total del Complejo, es decir, entre 9.000.000 € y 18.000.000 €.
- Intereses de demora, pudiendo aplicar una tasa de interés anual equivalente al interés legal más un 2% a 3% adicional como penalización por el retraso.
- Resolución automática del contrato con indemnización.

Si la parte vendedora no cumple con la transmisión en un plazo razonable, el contrato podría resolverse automáticamente, con la devolución de los pagos adelantados más los intereses, y su correspondiente indemnización por daños adicionales.

3. Medidas adicionales para asegurar el cumplimiento

- Retención de una parte del precio final.
- Garantías bancarias o seguros de cumplimiento.

Las penalizaciones propuestas buscan asegurar que la parte vendedora cumpla con los plazos establecidos para la finalización de la promoción y la transmisión de los Edificios o las Sociedades. Estas penalizaciones deben ser razonables y proporcionadas al daño potencial que podría sufrir el Grupo Española de Oficinas debido al incumplimiento. Además, deben ser diseñadas para equilibrar el interés de asegurar el cumplimiento con la necesidad de proteger al comprador frente a posibles perjuicios derivados de retrasos o incumplimientos.

10. El cliente nos traslada que ha llegado a sus oídos que una de las fincas registrales sobre las que se construirá uno de los Edificios tiene una anotación preventiva de embargo. Aunque cree que la deuda esta liquidada, quiere saber si se podría cancelar dicha anotación y en su caso que procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.

La anotación preventiva de embargo es una medida legal que tiene como propósito dar a conocer a terceros el hecho de que una propiedad se encuentra vinculada a un proceso judicial debido a un incumplimiento de una obligación de pago.

Esta “nota” o inscripción se realiza en el Registro de la Propiedad y señala que sobre el inmueble en cuestión pesa una solicitud de embargo, lo que podría derivar en la ejecución de una subasta judicial si el deudor no salda la deuda pendiente.

Se produce dentro del marco de un procedimiento judicial en el que un acreedor, ante el incumplimiento de una obligación de pago por parte del deudor, solicita al juez la ejecución forzosa de la deuda. Si esta ejecución no se cumple de manera voluntaria por parte del deudor, el acreedor tiene la posibilidad de iniciar el proceso de embargo de bienes, con el único objetivo de garantizar el cumplimiento de la deuda.

La única finalidad de esta figura es la de dar publicidad a este hecho ante terceros, de tal manera que cualquier persona interesada en la propiedad será informada de que el bien en cuestión podría ser sometido a un proceso de subasta judicial si el deudor no abona la deuda. De este modo, la anotación preventiva de embargo tiene una función disuasoria y preventiva, ya que advierte a terceros sobre los riesgos asociados con la adquisición de un bien que podría estar sujeto a un procedimiento judicial de ejecución.

Tras esta breve introducción, nos vamos a centrar en el procedimiento relacionado con la anotación preventiva de embargo, el cual viene regulado en el **artículo 629, 1º de la Ley de Enjuiciamiento Civil**. Cito textualmente, *“Cuando el embargo recaiga sobre bienes inmuebles u otros bienes o derechos susceptibles de inscripción registral, el Letrado de la Administración de Justicia encargado de la ejecución, a instancia del ejecutante, librará mandamiento para que se haga anotación preventiva de embargo en el Registro de la Propiedad o anotación de equivalente eficacia en el registro que corresponda. El mismo día de su expedición el Letrado de la Administración de Justicia remitirá al Registro de la*

Propiedad el mandamiento por fax, o en cualquiera de las formas previstas en el artículo 162 de esta ley. El Registrador extenderá el correspondiente asiento de presentación, quedando en suspenso la práctica de la anotación hasta que se presente el documento original en la forma prevista por la legislación hipotecaria.”¹²

Este artículo establece los pasos y requisitos para la realización de la anotación, de la siguiente manera:

- En primer lugar, el acreedor que no ha recibido el pago de la deuda debe acudir al tribunal correspondiente para solicitar el embargo de los bienes del deudor.
- Si el juez acepta la solicitud del acreedor, se emite un mandamiento para la anotación preventiva de embargo en el Registro de la Propiedad correspondiente.
- Por último, el Letrado de la Administración de Justicia encargado de la ejecución, a instancia del ejecutante, enviará el mandamiento al Registro de la Propiedad. Procediendo instantáneamente a extender un asiento de presentación, pero no podrá llevar a cabo la anotación hasta que no se presente el documento original según lo estipulado por la Legislación Hipotecaria.

Existen varios tipos de anotaciones de embargo, en función de quién las solicite. En primer lugar las anotaciones de embargo judiciales y las anotaciones de embargo administrativas. Para este presente caso, nos centraremos en las anotaciones de embargo judiciales, es decir, las que se hacen autorizadas por un tribunal en el marco de un procedimiento judicial a solicitud del acreedor. El juzgado emitirá el correspondiente mandamiento de anotación de embargo y lo presentará ante el Registro de la Propiedad.

Por otro lado, subrayar que la anotación preventiva de embargo conlleva ciertos gastos, ya que el acreedor debe abonar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (modelo 601). Este impuesto tiene un tipo impositivo del 0,5 % sobre el monto de la deuda por la cual se está solicitando el embargo de la propiedad. Es importante resaltar que el pago de este impuesto debe realizarse en la comunidad autónoma en la que radique el inmueble objeto del procedimiento de embargo.

¹² Ley 1/ 200, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, artículo 629, 1º.

Asimismo, es importante resaltar que esta figura tiene carácter provisional. Es decir, el propietario sigue siendo el dueño del bien, pero ese bien está gravado por una carga.

Una vez dada la situación de embargo, y tras ser anotado en el registro correspondiente, nos podemos encontrar ante varios escenarios:

1. El deudor satisfaga la deuda.
2. No se paga la deuda y el inmueble pase a ser definitivamente embargado.
3. La anotación preventiva de embargo puede caducar, tal y como se establece en el **artículo 86 de la Ley Hipotecaria**, *“Las anotaciones preventivas, cualquiera que sea su origen, caducarán a los cuatro años de la fecha de la anotación misma, salvo aquellas que tengan señalado en la Ley un plazo más breve. No obstante, a instancia de los interesados o por mandato de las autoridades que las decretaron, podrán prorrogarse por un plazo de cuatro años más, siempre que el mandamiento ordenando la prórroga sea presentado antes de que caduque el asiento. La anotación prorrogada caducará a los cuatro años de la fecha de la anotación misma de prórroga. Podrán practicarse sucesivas ulteriores prórrogas en los mismos términos.*

La caducidad de las anotaciones preventivas se hará constar en el Registro a instancia del dueño del inmueble o derecho real afectado.”¹³

Tras haber explicado el procedimiento y costo de cancelar la anotación preventiva de embargo, debemos tener en cuenta las consecuencias que ello implica.

La anotación preventiva de embargo tiene implicaciones para el propietario de la propiedad embargada, así como para los posibles terceros interesados en el bien. Una vez realizada la anotación, la propiedad queda vinculada al proceso judicial de ejecución, lo que puede tener consecuencias económicas y legales significativas para el deudor.

La anotación actúa como una advertencia pública de que esa propiedad puede ser objeto de un procedimiento de subasta judicial en el futuro si el deudor no satisface la deuda.¹⁴

¹³ Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria, artículo 86.

¹⁴ <https://www.conceptosjuridicos.com/anotacion-preventiva-de-embargo/>

A su vez, cualquier persona que esté interesada en adquirir la propiedad o que desee realizar una operación vinculada al inmueble, debe ser consciente de la existencia del embargo y de las restricciones legales que puede conllevar,

En conclusión, la anotación preventiva de embargo es una herramienta legal fundamental para dar visibilidad a la existencia de una deuda impagada y para garantizar que el proceso judicial de ejecución se desarrolle de manera transparente y con el debido conocimiento de los interesados en la propiedad.

11. ¿Podría el procurador realizar dichos trámites?

El procurador es una figura que puede intervenir en el procedimiento explicado anteriormente si se trata de un proceso judicial que requiera su participación. Sin embargo, en procedimientos administrativos ante el Registro de la Propiedad o entidades tributarias, el procurador no es necesario. La persona afectada por la anotación preventiva de embargo puede actuar directamente, o representada por un abogado encargado de gestionar los trámites.

En conclusión, el procurador puede gestionar los trámites si el caso que le ocupe tiene un componente judicial, como en el supuesto de que el embargo haya sido dictado por un juzgado.

Si por el contrario, el embargo es de naturaleza administrativa, el procurador no es necesario. Es más recomendable la figura del abogado/ letrado.

Si ya se ha liquidado la deuda, es recomendable iniciar cuanto antes el procedimiento para la cancelación de la anotación preventiva de embargo para evitar posibles complicaciones.

En definitiva, el procurador tiene competencia para encargarse de los siguientes trámites:

- Presentar la solicitud formal de cancelación ante el correspondiente Registro de la Propiedad, es decir, en el cual resida el inmueble.
- Gestionar y remitir la documentación requerida al órgano judicial o acreedor correspondiente.
- Solicitar la emisión del mandamiento de cancelación de cargas. Solo si el embargo reviste de carácter judicial.
- Verificar y entregar al cliente la certificación registral actualizada con el asiento cancelado.

CONCLUSIONES

El presente informe tiene como objetivo proporcionar un análisis exhaustivo de las cuestiones legales planteadas por el Grupo Española de Oficinas respecto a la adquisición del Complejo de Oficinas que actualmente promueve Metalia Capital en la zona 22@ sita en Barcelona.

Tal y como se ha comentado a lo largo del escrito, el Complejo consta de tres Edificios: Deftonia, Toolania y Ninania, los cuales están siendo promovidos de manera independiente por tres sociedades filiales de Metalia Holding, S.A.

La operación del Complejo se encuentra en una fase preliminar, en virtud de un acuerdo de intenciones alcanzado entre las partes. sujeto a diversas condiciones, entre ellas la finalización de las obras de construcción de los Edificios.

A lo largo de este informe, se han abordado aspectos claves del proceso de transmisión, los contratos de compraventa previstos, así como las implicaciones legales derivadas de la estructura de la operación planteada.

En las siguientes conclusiones, se resumen las principales cuestiones legales que deben considerarse para garantizar el cumplimiento de los acuerdos y proteger los intereses de Grupo Española de Oficinas en la posible adquisición.

A continuación, vamos a ir detallando los aspectos claves de cada cuestión planteada para así poder llegar a una toma de decisiones.

En relación con la **primera cuestión** planteada y resuelta, la compra de participaciones sociales ofrece beneficios fiscales al no estar sujeta al I.V.A. ni al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, permitiendo de tal modo el control sobre las sociedades promotoras, facilitando así la continuidad operativa y la optimización de la gestión. Por el contrario, conlleva consigo el riesgo de asumir pasivos ocultos y una mayor complejidad en el proceso de elaboración de la due diligence, así como dependencia de la estructura jurídica de las Sociedades.

Por otro lado, la adquisición directa de los Edificios, es más sencilla en términos legales. Sin embargo, está sujeta a una mayor carga fiscal y requiere procedimientos adicionales para la transferencia de contratos y permisos, además de perder posibles sinergias operativas.

En ambos casos, es esencial incluir garantías contractuales para proteger al comprador, como garantías sobre la situación financiera de las Sociedades o el estado de los Edificios. La elección dependerá de factores fiscales, operativos y el nivel de riesgo que Grupo Española de Oficinas esté dispuesto a asumir.

Centrándonos en la **segunda cuestión** resuelta, relativa a la **documentación a revisar**, el tratamiento debe ser exhaustivo. Ambos procesos comparten ciertos documentos, la compraventa de Sociedades requiere una revisión más integral, abarcando desde la documentación societaria, los estados financieros, las deudas hasta los permisos y el cumplimiento normativo. Mientras que la compraventa directa se centra en la titularidad y el estado constructivo de los Edificios.

Conforme a lo planteado en la **tercera cuestión**, en respuesta a la pregunta sobre las **contrapartes de Grupo Española de Oficinas** en función de qué operación se realice, debemos tener en cuenta que, si se realiza mediante la compraventa de participaciones sociales, la contraparte de Grupo Española de Oficinas será Metalia Holding, S.A. (titular de las participaciones de las Sociedades promotoras. En cambio, si la operación es una compraventa directa de los Edificios, las contrapartes serán las tres Sociedades promotoras, cada una de ellas en relación con su respectivo Edificio. En ambos casos, los contratos deben garantizar que las contrapartes tengan capacidad para disponer del objeto de la transmisión y prever garantías para reducir riesgos.

Acerca de la **cuarta pregunta**, la **determinación del precio** de una operación de compraventa depende del tipo de transmisión elegida. En la transmisión de las Sociedades, se determina por el valor neto patrimonial y factores estratégicos, con ajustes fiscales y contingencias. Sin embargo, en la compraventa directa, el precio se fija en concordancia a su valoración inicial, estado de construcción, ubicación y rentabilidad futura. En ambos casos, es clave incluir cláusulas de ajuste para reflejar el valor real y cubrir implicaciones fiscales y legales.

En **quinto lugar**, debemos centrarnos en los **hitos que debemos incluir en los contratos**. En la operación de adquisición de los Edificios, debemos incluir las licencias que se explicarán en la sexta cuestión. Además, de incluir una fecha estimada de finalización con penalizaciones por retrasos y garantías de calidad.

El vendedor debe garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, la titularidad libre de cargas y el cumplimiento de normativas urbanísticas y medioambientales. Es importante

presentar documentación que acredite estar al corriente de todos los pagos. Asimismo, deberá incluir una cláusula en la cual se detalle el mecanismo de resolución de disputas.

Guardando cierta relación con la anterior cuestión, en la **sexta** hemos especificado las **licencias** que serían necesarias pedir, teniendo en cuenta que toda la operación se desarrolla en la ciudad de Barcelona. Para garantizar la legalidad, seguridad y habitabilidad de los Edificios, es esencial exigir al vendedor una serie de licencias y autorizaciones que cubran aspectos técnicos, constructivos y de habitabilidad. Las más importantes son las siguientes: licencia urbanística, licencia de primera ocupación y cédula.

Además, las licencias ambientales o sectoriales, y los certificados de final de obra, técnicos, de accesibilidad y energéticos, son imprescindibles para garantizar que el Edificio cumple con todos los requisitos.

En caso de que falte alguna de ellas, se deben prever cláusulas de garantías o retenciones en el precio de compra, protegiendo así los intereses del comprador y asegurando la viabilidad de la operación.

En la **cuestión séptima**, se abordan las diversas **garantías que serían racionales exigir al vendedor** para así poder garantizar el cumplimiento de la obligación de otorgar la escritura de compraventa. Entre las principales garantías explicadas destacan el aval bancario (asegura el pago total/ parcial y proporciona protección), el escrow (mecanismo mediante el cual el comprador retiene el importe pactado bajo la custodia de un tercero hasta que se cumpla con lo acordado), un seguro de cumplimiento, y una cláusula penal. Estas garantías protegen los intereses de Grupo Española de Oficinas, asegurando la validez y seguridad de la transacción.

Por otro lado, y resaltando los aspectos claves de la **octava cuestión**, en caso de **incumplimiento por parte de nuestro cliente**, la parte vendedora también cuenta con remedios legales y contractuales con los que hacer frente a dicha situación. Para poder evitar los riesgos, se recomienda establecer plazos claros, garantías financieras y cláusulas de resolución automática especificadas en el contrato. Dichos remedios legales y contractuales guardan cierta similitud con las planteadas en la anterior cuestión.

En aras de ir concluyendo el presente informe legal, Grupo Española de Oficinas podría exigir **penalizaciones en casos de incumplimiento de los plazos acordados (novena cuestión)**, aplicando entre el 0,1 % y el 0,3% del precio por día de retraso, o una reducción mensual del precio. Si, por el contrario, el retraso supera los seis (6) meses, podría llegar a resolverse con

su correspondiente indemnización. En caso de no transmisión de las Sociedades o los Edificios, se podría imponer una penalización fija del 5% al 10%, aplicando intereses de demora. También se puede contemplar la resolución automática con indemnización y medidas de garantía como retención de pagos o avales.

Por último, en las **dos últimas cuestiones**, relativas a la **anotación preventiva de embargo**. Dejar claro que es una medida legal que informa a terceros sobre la situación de un inmueble y caduca los cuatro (4), pudiendo prorrogarse. Dicha cancelación puede ser gestionada por un abogado, procurador o persona afectada, en función de si el procedimiento es judicial o administrativo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Legislación

- Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria, BOE-A-1946-2453.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil, BOE-A-1889-4763.
- Ley 1/ 200, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

2. Webgrafía

- <https://argaliabogados.com/compraventa-empresas-tributacion-sucesion-empresarial/>
- <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2024/02/04/810011-que-es-un-contrato-de-compraventa-como-funciona-y-que-tipos-hay>
- <https://tramitesjuridicos.com/documentacion-necesaria-para-la-compra-venta-de-un-inmueble/>
- <https://www.serviciosdac.com/licencias-ayuntamiento-barcelona/>
- <https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramitacion-telematica-de-licencias-de-obra>
- <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/prestamos/que-es-aval-bancario.html>
- <https://alisy.net/es/blog/pagos-escrow>
- <https://gimenez-salinas.es/ma-las-garantias-en-un-contrato-de-compraventa/>
- <https://www.iberley.es/temas/arras-confirmatorias-penales-y-penitenciales-64241>
- <https://legemabogados.com/cuales-son-los-intereses-moratorios-por-deudas-entre-empresas/>
- <https://www.conceptosjuridicos.com/anotacion-preventiva-de-embargo/>

